

お客様各位

いつも大変お世話になっております。ナットソース・ジャパンでございます。

7月に入り日本は相次いで災禍に見舞われています。台風4号が九州を始めとする各地に大きな被害を及ぼし、次いで新潟県中越沖地震が発生しました。新潟ではわずか3年ほど前にも大地震が起こっており、「ひずみ集中帯」と呼ばれる地域への対策が早急に必要です。

被災地が一日も早く復帰できるようお祈り申し上げます。

今月もニュースレター（NJL8月号）のご案内をさせて頂く時期になりました。

本誌をご購読頂いておりますお客様へは、今週27日（金）に電子メールを介しての配信を予定致しておりますので宜しくお願い致します。

・7月13日にECがNAP2を承認した14か国のうち、変更要請期限までに要請を提出した5か国に関して、一部割当量の増加などを認める旨の変更通知を公表しました。この動きは市場関係者の間でも今まで殆ど話題になっていなかったものであったため、驚きをもって受け止められています。この内容につき、弊社徳田よりご紹介させていただきます。

・京都議定書第1約束期間の開始を半年後に控えて、EUでは、EU ETS第2フェーズNAPの承認作業が進み、また日本国内でも様々な対策が検討され、実行に移されつつあります。また同様にスイスやニュージーランドのような小規模な排出国でも排出量取引制度の導入が検討されています。こうした中、アメリカでは、議会で多くの地球温暖化対策に関する法案が提出され、RGGI、西部諸州、ハワイなど州政府レベルでの取り組みも活発化してきています。そこで、アメリカにおける連邦議会における動向と、各州政府において進められている取り組みについて、特に排出量取引制度に注目しながら、弊社小松より報告させていただきます。

・6月下旬に開催されたCDM理事会で、「プログラム活動の登録に関するガイダンス（version2）」と「プログラム活動の個別CDMプロジェクトとしての登録及びCER発行に関する手続き」が採択されました。「プログラムCDMという言葉は聞いたことがあるが、正確にはどういう活動を指すのかよくわからない」という読者も多いと思います。そこで「プログラムCDM」という概念が生まれた経緯から、今回承認されたルールから見えてくる「プログラムCDM」の特徴までを弊社井筒より解説させていただきます。

・今月号からクレジット市場の現状について定期的にアップデートした情報をお伝えさせていただきます。その第一弾として、弊社船津よりクレジット価格の動向やクレジットの潜在需要量についてご紹介させていただきます。

お知らせがあります。

当社がメンバー企業の1社であるIETAが主催者の一人となっている「カーボン・フォーラム・アジア」が11月6日、7日に開催されます。今年は昨年の北京に続き、アジアのシンガポールで行われます。日本語のパンフレットを以下のホームページからご覧になれますので、ご紹介致します。

Carbon Forum Asia Sales Folder Japanese version

<http://www.ieta.org/ieta/www/pages/download.php?docID=2478>

Carbon Forum Asia General Factsheet Japanese version

<http://www.ieta.org/ieta/www/pages/download.php?docID=2477>

また、以下は「カーボン・フォーラム・アジア」のホームページです。
ホームページの画面の右側の"Top links"に日本語版のパンフレットへのリンク
ありますので、ご利用ください。

<http://www.carbonforumasia.com/>

NJL では、排出権に関する様々な話題を弊社なりの視点でご報告させて頂いております。当社サ
ービスにつきましてのご質問、ご相談などがございます際には、お気軽に弊社までお問い合わせ
下さい。

下記URL より過去のNJL の目次をご確認頂くことが可能です。

http://www.natsourcejapan.com/njletter/contents_2007.html

また、お申し込みはこちら よりお願い致します。

<http://www.natsourcejapan.com/njletter/index.html>

ナットソース・ジャパン・レターに関するお問合せは、njl@natsourcejapan.com または
03-5275-1710までお願い致します。

なお、このメールは、過去に弊社がコンタクトさせて頂きましたお客様に送らせて頂いております。

今後、このようなご案内が不要の際には、お手数ではございますが、その旨、本メールにご返信
頂けますと幸いです。今後とも宜しくお願い致します。